Moscow Business School

Информационно-аналитическое обеспечение безопасности бизнеса

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 1 день

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 26.01.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Экономическая безопасность. Организация безопасной договорной работы. Оценка надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений

Безопасность в договорах и сделках

- Организация безопасной договорной работы на предприятии. Инструкция о договорной работе. Централизация или делегирование полномочий. Процедуры внутреннего согласования. Выдача доверенностей. Работа с доп. соглашениями
- Распределение зон ответственности между подразделениями и должностными лицами предприятия в договорной работе. Матрица компетенций
- Особенности обеспечения безопасности договорной работы в условиях санкционного давления, а также в период проведения специальной военной операции
- Обеспечение безопасности закупок при дистанционных (удаленных) методах работы
- Особенность безопасной договорной работы при заключении

различных типов договоров (продажа, оказание услуг, закупка, ремонт, строительство и т.д.)
- Организация конкурентных закупок на предприятии. Основные требования федеральных законов 44-ФЗ и 223-ФЗ к безопасной договорной работе
- Правовая экспертиза как элемент безопасной договорной работы. Задачи правовой экспертизы. Стандартизация форм договора. Штрафные санкции за невыполнение условий договора. Типовые «подводные камни» в условиях договора. Понятие форс-мажор
- Противодействие откатам, неправомерному выводу активов, коммерческому подкупу и иным противоправным действиям в договорной работе
- Организация контроля за выполнением условий договора как элемент безопасной договорной работы. Мониторинг информации по контрагентам. Создание алгоритмов реагирования на невыполнение контрагентами договорных обязательств
- Ведение эффективной претензионно-исковой работы. Мониторинг неплатежей. Психологические, юридические, имиджевые и иные способы воздействия на должника
- Создание эффективного внутреннего контроля за договорной работой на предприятии. Система внутренних проверок, финансовых расследований и иные процедуры в договорной работе

Информационно-аналитический блок. Анализ информации и контрагентов

- Построение информационно-аналитической работы на предприятии. Понятие «конкурентная разведка», ее цели, задачи и направления. Что такое OSINT?Правовое прикрытие ведения конкурентной разведки. Этичность при сборе информаци
- Этапы конкурентной разведки. Систематизация работы по сбору информации о контрагенте. Автоматизация и цифровая трансформация процесса сбора и анализа информации
- Особенности получения информации по физическим лицам. Изменения в законодательстве об обработке персональных данных, вступивших в силу в 2022-2024 годах. Особенности

обработки персональных данных, разрешенных субъектом персональных данных для распространения

- Методы анализа информации. Анализ конкурентной среды. Алгоритм определения надежности контрагентов. Риск-ориентированный подход при оценке надежности организации. Понятие «Due Diligence» в законодательстве
- Обзор основных информационно-аналитических систем (продуктов), используемых в конкурентной разведке. Формирование корпоративных баз данных
- Финансовый анализ бухгалтерских документов контрагента с целью определения экономической устойчивости и платежеспособности организации
- Оценка контрагента с позиции налоговых рисков. Понятие «должная осмотрительность и осторожность» при взаимоотношениях с контрагентами
- Оценка контрагента с позиции коррупционных рисков. Вычисление аффилированности и конфликта интересов. Антикоррупционные оговорки в тексте договора. Комплаенс процедуры
- Оценка контрагента с позиции мошеннических рисков и вывода активов. Риск заключения «ненужного договора». Оценка экономической целесообразности договора
- Оценка контрагента с позиции соблюдения требований антимонопольного законодательства. Антимонопольный комплаенс в законодательстве. Выбор контрагентов на основе конкурсных процедур. Понятие картель и ограничение конкуренции
- Оценка контрагента с позиции санкционных рисков. Информационные ресурсы, позволяющие оценить санкционные последствия сделки
- Анализ контрагента и сделки с позиции требований ЦБ и Росфинмониторинга. Понятие «подозрительная сделка» в нормах федерального закона 115-ФЗ
- Анализ безопасности коммерческих предложений и договоров. Изучение инициаторов проекта, их интересы и деловую репутацию. Верификация представителей. Изучение механизма получения прибыли. Анализ первого контакта. Поведенческие аспекты при выявлении ненадежного партнера
- Анализ договора. Оценка ценообразования, контроля качества, конфиденциальности, штрафных санкций и иных условий

договора

Дистанционная часть (факультативно)

Видеокурс «Психология деловых отношений»

- Деловое общение
- Ключевые компетенции деловых лидеров
- Эмоциональный интеллект как фактор успеха в построении деловых отношений
- Стратегии поведения участников деловых отношений
- Ассертивность
- Средства общения
- Модель поведения в процессе общения. Транзактный анализ
- «Пристройка» в деловом общении
- Модель партнерской коммуникации GROW

Видеокурс «Навыки эффективного общения: совещания, презентации, переговоры»

- Деловые совещания: классификация, правила подготовки и проведения
- Презентация: основные идеи, требования и правила подготовки
- Вербальный, невербальный компонент в презентации
- Определение и суть переговоров
- Место переговоров в процессе делового общения
- Стратегии проведения переговоров
- Условия достижения успеха в переговорах
- Параметры подготовки к переговорам
- Принципы проведения переговоров

Видеокурс «Основы управления проектами»

- Управление проектами как процесс
- Жизненный цикл проекта: предиктивный, адаптивный, циклы ИТ-проектов
- Гибридизация жизненных циклов
- AGILE-подходы к управлению проектами. Принципы и методы SCRUM
- Организация проектных команд. Функции SCRUM-мастера

- Принципы и инструменты Kanban, Lean, Kaizen
- Менеджмент качества и специфика системы 5S
- Цели и задачи проекта. Основы планирования и риски

Видеокурс «Деятельность менеджера: функции, роли, компетенции»

- Роль менеджера в компании
- Понятие и обеспечение «управляемости». Внутренний клиент
- Функционал менеджера. Структура обязанностей
- Планирование и целеполагание: методики, расчет временных затрат
- Виды мотивации сотрудников. Основные риски при выборе системы
- Формирование работающей обратной связи
- Контроль исполнения задач: инструменты и базовые ошибки
- Делегирование полномочий без потери качества
- Индивидуальная модель компетенций менеджера

Видеокурс «Контент стратегии для создания и развития бренда»

Маркетинговые стратегии и планы

- Этапы развития маркетинга — современная маркетинговая концепция
- Основные функции и задачи маркетинга в компании
- 7 блоков маркетингового анализа
- Источники информации по основным блокам и ее достоверность
- 6 этапов маркетингового плана
- Структура блоков и порядок разработки
- Аудит маркетинга: алгоритм проведения
- Оценка эффективности маркетинговых мероприятий по финансовой модели

Инструменты контент-маркетинга

- Понятие и сущность контент-маркетинга
- Формирования информационного поля бренда
- Взаимосвязь контент-маркетинга и пиар-стратегии
- Каналы и инструменты контент-маркетинга: подробный обзор
- Работа с аудиторией: холодная, теплая, горячая

- Настройка ретаргетинга
- Виды и уровни сложности контента для ЦА
- Стратегия контент-маркетинга
- Формирование воронки продаж
- Метрики измерения эффективности контент-маркетинга

Основы бренд-менеджмента

- Составляющие бренда и его значение
- Основы бренд-менеджмента: правило 4P
- Формирование инфополя бренда
- Как измерить эффективность: ключевые показатели
- 5 уровней реализации бренд-плана
- Девизы и описания: определение сущности бренда
- Реализация и использование сущности
- Визуализация идеи. Позиционирование
- Построение пирамиды потребителей
- Правила нейминга и брендбука
- Показатели «здоровья бренда»
- Рекламная стратегия и продвижение